
‘19년 인도시장 진출을 위한 SW수출마케팅지원사업
현지 프로그램 운영을 위한 국외출장 결과보고

‘19. 9. 19(목)

글로벌ICT사업본부
해외진출팀

□ (출장목적) '19년 인도시장 진출을 위한 SW수출마케팅지원사업*

현지 프로그램 운영 및 총괄

- * 국내중소SW기업을 대상으로 시장현황 교육, 1:1 멘토링을 통한 맞춤형 진출 전략 수립, 현지 기업, 투자사 등 네트워킹 지원(붙임 3. 참조)

- 인도 현지 프로그램 운영을 통해 프로그램 검증, 지원대상 기업 5개사* 지원, 운영 현황·문제점 파악 및 개선사항 도출

- * 케이투웹테크, 루티헬스, 아돌람, EF전자, 이미지마이닝

□ (출장지/기간) 인도 벵갈루루/'19. 8. 31(토) ~ 9. 7(토) (6박 8일)

□ (출장자) 해외진출팀 이승민 수석

□ 출장세부일정

일자	주요내용	주요역할
8.31(토)	• 이동(진천 → 인천(14:45, KE643) → 싱가포르(19:55, 22:20/SQ504))	출장지 이동
9. 1(일)	• 이동(→ 벵갈루루 도착(00:55)) • The Gain 방문 및 현지 프로그램 사전 점검	출장지 이동 사전 점검
9. 2(월)	• 오리엔테이션 • 인도 비즈니스 문화 및 법률 세미나 • 인도 맞춤형 마케팅 성공 전략 • 인도 고객 확보 전략 및 세일즈 툴킷 활용법 • 멘토링을 통한 기업별 진출전략 수립	프로그램 운영
9. 3(화)	• (루티헬스, 이미지마이닝) 기업 맞춤형 마케팅역량강화 교육 • 기업 방문 비즈니스 매칭 지원	프로그램 운영
9. 4(수)	• (아돌람, K2웹테크) 기업 맞춤형 마케팅역량강화 교육 • 기업 방문 비즈니스 매칭 지원	프로그램 운영
9. 5(목)	• (이프전자) 기업 맞춤형 마케팅역량강화 교육 • 더 게인 설립자 업무협의 • 기업 방문 비즈니스 매칭 지원	프로그램 운영
9. 6(금)	• 기업별 진출전략 최종 점검 • 최종 점검 및 마무리 • 현지 투자사들과 네트워킹 이벤트(장소: 우리원 인도센터)	프로그램 운영
9. 7(토)	• 이동(벵갈루루(00:30/TG326) → 방콕(05:55, 9:50/KE660) → 인천(17:35) → 진천)	귀국

II 출장 세부 내용

□ 현지 프로그램 개요

- (사업명) 2019년 인도시장 진출을 위한 SW수출마케팅지원사업
- (목적) 우리 기업의 진출 수요가 높고 전략적 협력국인 신남방 국가 중 인도를 대상으로 국내 중소·중견 SW·ICT기업의 진출 지원
- (추진방안) 선정된 기업 5개사를 대상으로 현지 교육을 통해 인도 시장진출을 위한 마케팅역량을 강화하고, 현지 잠재 파트너, 고객사 등과의 매칭·네트워킹 등을 통해 인도 시장진출 기반확보 지원
- (주요 프로그램) 현지 마케팅역량강화 교육과 비즈니스 매칭·네트워킹으로 구성
 - (마케팅 역량강화 교육 : 총5회, 기업별 1회) 인도 시장에 대한 이해도를 높이고, 인도 시장 특성에 맞는 영업·마케팅·프로모션 전략교육 등 마케팅역량강화 교육 프로그램 제공
 - (비즈니스 매칭(총30회)·네트워킹(1회)) 국내에서 실시한 온라인 멘토링을 통해 수립된 기업별 진출전략에 따라 발굴한 현지 잠재 고객사·투자사·협력사 등과 매칭·네트워킹 지원(기업당 중복없이 5개사 이상)
- (운영 장소) The Gain 사무소
 - * (주소) 44, 1st Main Rd, Sarakki Industrial Layout, 3rd Phase, J. P. Nagar, Bengaluru, Karnataka 560078

□ 현지 프로그램 참가 기업(5개사) 및 참석자(7명)

지원대상 기업	사업분야	실무책임자	실무담당자
케이투웹테크(주)	패키지SW개발, 공급, DC개발서비스	한경섭 소장	김혜윤
(주)루티헬스	의료기기	이미영 이사	정재원 소장
이프전자주식회사	셋탑보드/리모콘 앱	김호영 대표	-
이미지마이닝	실내체육솔루션 개발	하태룡 대표	-
아돌람코리아(주)	플랫폼/전자상거래	임인애 대표	-

□ 오리엔테이션

- (일시/장소) '19. 9. 2(월) The Gain 사무소
- (주요내용) '인도 현지 프로그램' 목적과 세부 프로그램 소개, 인도 생활 관련 안전수칙, 운영 요원 및 지역 소개

THE GAIN Team



B V NAIDU
Chairman | Founder



POORNIMA SHENOY
CEO | Co-Founder



GAURAV PUNJABI
Chief Marketing Officer



SUBRAMANIAM TG
Program Manager



DHARMIK SAI
Program Manager



PRANAY BANDARU
Investment Analyst



C M HEMANTH
Operations Manager



RASAGNYA REDDY
Intern

1

NovoJuris
Your Legal Team

DOING BUSINESS IN INDIA

Vasundhara Bhatia (Senior Associate – Legal)
Jasleen Kaur (Associate – Compliance)

1

NovoJuris
Your Legal Team

About us ...

- NovoJuris Legal is fast outpacing most well-known legal counselors and is ranked as India's No. 1, legal counselors in early stage investments and No. 5 on all India basis as active legal counselors - Venture Intelligence Report.
- Specializing in corporate, technology, IP, capital markets, fund formation, private equity, mediation
- Over nearly 11 years we have worked with more than 1500 businesses on the continuum from ideation, funding, becoming the legal department, acquisitions, corporate governance and beyond.
- More than 400 private equity and M & A deals
- Specific services and solutions for companies at various growth stages.

2

NovoJuris
Your Legal Team

Incorporation of a Company in India

- India is among the fastest growing economies in the world and because of its tremendous growth and business opportunities. With the introduction of ease of doing business initiatives, the Ministry of Corporate Affairs (MCA) along with allied laws have simplified the procedure of setting up a company in India.
- Based on the activity/requirement of the promoters, different types of company can be incorporated under the Companies Act, 2013

3

NovoJuris
Your Legal Team

Types of Companies

- PRIVATE LIMITED COMPANY:** Private limited company requires minimum 2 members and can have maximum of 200 members.
- ONE PERSON COMPANY:** The only difference between a private company and one person company is that only one person is required to incorporate a One Person company. It is a separate legal entity from its members, offers limited liability protection to its shareholders, has continuity of business and is easy to incorporate.
- LIMITED COMPANY:** Limited company requires a minimum of three Directors and has no limit on the maximum number of members (shareholders). Limited company has more stringent and extensive compliance requirements when compared to a private limited company.
- SECTION 8 COMPANY (NON-PROFIT ORGANISATION):** This type of company is solely incorporated for non-profit purpose mainly in the fields of art, science, education, social welfare etc.

4

NovoJuris
Your Legal Team

Setting up business by a foreign company in India

A foreign company planning to set up business in India may:

- incorporate a company under the Companies Act 2013 as:
 - Joint Venture (JV) or;
 - Wholly Owned Subsidiary (WOS)
- Set up Liaison Office/ Representative Office or a Project Office or a Branch Office of the foreign company which can be undertake activities permitted under the Foreign Exchange Management (Establishment in India of Branch Office or Other Place of Business) Regulations, 2000.
- Setting up of a Liaison/Representative/Branch Office requires prior approval from RBI and other authorities and thus not effective form of setting up a business whereas a Wholly owned Subsidiary (WOS) or a Joint Venture are much easier and effective forms for managing the business as these involve less approvals and complexities.

5

NovoJuris
Your Legal Team

Wholly Owned Subsidiary (WOS)

- A Wholly Owned Subsidiary Company is an entity of which 100% shares are held by another company. For example, if ABC Pvt. Ltd. owns 100% shares of the XYZ Pvt. Ltd. Then XYZ Pvt. Ltd. becomes a wholly owned subsidiary of company of the ABC Pvt. Ltd.
- A foreign company can create a Wholly Owned Subsidiary Company by making 100% FDI (Foreign Direct Investment) in India through automatic route.
- A Wholly Owned Subsidiary Company can be incorporated as a private, limited by share, limited by guarantee or an unlimited liability company. But considering the various exemptions available to a private company under Companies Act, 2013, it is recommended that a Wholly Owned Subsidiary Company be established as a private company.

6

□ 마케팅역량강화 교육 1, 2, 3

- (목적) 참가기업 대상으로 현지 전문가의 인도 시장 이해부터 법/제도·마케팅·영업 등 마케팅전략교육 및 세미나
- (일시/장소 및 주요 내용) '19. 9. 2(월) / The Gain 사무소

시간	내용	강사
10:00~10:40	▪ (교육 1) 인도의 법적 관행 및 인도 법인 설립 방법	Vasundhara (Novojuris Legal)
10:40~11:20	▪ (교육 2) 인도 비즈니스 문화 및 마케팅 성공 전략	Dharmik Sai (PL, The Gain)
11:20~12:00	▪ (교육 3) 인도 고객 확보 전략 및 세일즈 툴킷 활용법	Poornima Shenoy (CEO, The Gain)

- (교육 1) 인도 법적 관행, 현지 법인 설립 방법(JVC(조인트벤처), WOS(완전소유자회사)) 및 차이점 등 공통 역량교육



- (교육 2) 인도 시장 현황, 한국과의 관계 및 인도 비즈니스 문화에 대한 교육



India: An Overview

Cultural Differences

Marketing Strategy for India market

Indian Customer Acquisition/Sales strategy

Power of 1.37 Billion Consumers

India will be the 3rd largest economy by 2030

- GDP GROWTH OF 7.1% (FY 2019-20 \$1.1 trillion)
- 2ND LARGEST STARTUP BASE (more than 30,000 startups)
- HIGHLY EDUCATED & TECHNICAL WORKFORCE (35% of the world)
- HUGE DOMESTIC MARKET & INFRA-INVESTMENT (Prime consumption to grow 4% to 2025, US \$14 Trillion invested in infra over 3 decades)
- LARGEST YOUTH POPULATION (average age is 28.2 as of FY 18)

Unique Opportunity in India

2014-2019

- Business Ranking: 65 Places
- Innovation Index: 24 Places
- Foreign Investment: \$37 Billion
- Digital Opportunity: \$435 Billion
- Competitiveness Ranking: 17 Places

Bangalore Startup Ecosystem

Bangalore, Delhi, Mumbai: Currently 60% of India's Startup Base

BANGALORE

- 12.7 Mn Estimated Population of Bangalore
- #1 Startup Ecosystem in India
- #3 Global ranking for searching Tech Startups
- #70 Global Startup Ecosystem Ranking (2017)
- #1 in India for the 10 Indian Tech Startups

India Demographics

- POPULATION: 1.37 Billion (10%)
- MOBILE SUBSCRIPTION: 1.1 Billion (80%)
- INTERNET USAGE: 300 Million (22%)
- ACTIVE SOCIAL MEDIA USERS: 275 Million (20%)
- MOBILE SOCIAL MEDIA USERS: 240 Million (18%)

Activity

Write down your top 3 opinions about India

Time: 2 Minutes

Examples:

- India is a large market
- Indian weather will be "hot"
- India is a confusing/difficult market

- (교육 3) 기업별 해외 시장 진출 준비 상황 및 기업별 시장진출 전략에 맞추어 제품 소개서, e-DM, 브로슈어 또는 리플렛



India: An Overview

Marketing Strategy for India market

Indian Customer Acquisition/Sales strategy

Important Factors to consider in doing business with India

- Strategic Planning
- Due diligence (Homework on market, background verification)
- Consistent follow-up (Often you need to do several times)
 - Email
 - WhatsApp
 - Phone Call
 - Face-to-Face Meeting
- Patience & long term commitment

Market Analysis

Identify target market

- B2B vs. B2C
- Online vs. offline
- Geography
- Demography (Gender)
- Pricing (Premium or Cheap)
- Distribution Channel
- Marketing Strategy

Example of Customer Segmentation

Company	Target Market	Product/Service	Key Features
hauzz	US Based	Online Community for Interior Design, Architecture	hauzz
coursera	US Based	Online Learning platform	coursera
DigitalOcean	US Based	Cloud Computing and Infrastructure	DigitalOcean
TikTok	China Based	Video-Making App	TikTok
PUBG	Korea Based	Mobile game	PUBG
MINI SOU	Japan/China Based	Food/Drink	MINI SOU

Case Studies of companies doing well in India

- hauzz: US Based, Online Community for Interior Design, Architecture
- coursera: US Based, Online Learning platform
- DigitalOcean: US Based, Cloud Computing and Infrastructure
- TikTok: China Based, Video-Making App
- PUBG: Korea Based, Mobile game
- MINI SOU: Japan/China Based, Food/Drink

India Strategy

- Find right partners with knowledge of the local marketplace
 - Consider options like joint venture (JV)
- Customize product to India market
- Look at unique business models for India market
 - Freemium model is very popular (Most apps are free but earn revenue from advertisements)
- Be flexible in changing your target market and pricing strategy
- Study Regulations and Import procedures carefully before entering market
- Korea has a strong brand image in India – Leverage it!
- Look at India with a long-term approach

< 기업별 세일즈 툴킷 >

 <p>ADULLAM</p> <p>Adullam is a one-stop e-commerce marketing solution that is coming up with a unique and powerful digital marketing solution. We are selling 90,000+ products on e-commerce websites. We have carefully selected and tested products to launch with high-quality manufacturers and vendors globally. We have a presence in Korea, China, Japan and India to name a few. We are looking to leverage our E-commerce expertise to sell Korean products in India and Indian products in Korea.</p>	<p>WHO WE ARE</p> <p>Adullam is a one-stop e-commerce marketing solution that is coming up with a unique and powerful digital marketing solution. We are selling 90,000+ products on e-commerce websites. We have carefully selected and tested products to launch with high-quality manufacturers and vendors globally. We have a presence in Korea, China, Japan and India to name a few. We are looking to leverage our E-commerce expertise to sell Korean products in India and Indian products in Korea.</p>	<p>VALUE PROPOSITION</p> <ul style="list-style-type: none"> Global E-Commerce Network selling products in Korea, China and India B2B and B2C Cross channel Platform Bringing unique Korean products to the Indian market and exporting Indian products to Korea market Unique bulk ordering business model - World's discount - Enter your friend's colleague's anyone Partnerships with local manufacturers sourcing the best quality products <p>Are you a company trying to find your one stop shop for all your office products?</p> <p>Are you a manufacturer that want to sell your products online?</p> <p>Please Contact Us adullam@adullam.com</p>	 <p>EF Controls Co. Ltd.</p> <p>www.efcontrols.com</p>	<p>WHO WE ARE</p> <p>Our mission is to build design systems that meet the current and future expectations of our worldwide clients in fields of smart home, smart office, smart factory and smart farm.</p> <p>EF Controls is a leading IoT company catering to the Smart Home, Smart Building and Smart Farm industries. EF Controls has developed a patented edge hub device which is a remote controlling device. EF Controls has developed a patented edge hub device which is a remote controlling device. EF Controls has developed a patented edge hub device which is a remote controlling device.</p>	<p>VALUE PROPOSITION</p> <p>EF Controls is a leading IoT company catering to the Smart Home, Smart Building and Smart Farm industries. EF Controls has developed a patented edge hub device which is a remote controlling device. EF Controls has developed a patented edge hub device which is a remote controlling device. EF Controls has developed a patented edge hub device which is a remote controlling device.</p>
아들람 코리아			이프전자		
 <p>PLAYCON</p> <p>Playcon IMAGE MINING</p> <p>www.imagemining.co.kr</p>	<p>WHO WE ARE</p> <p>Image Mining is an AR/VR based interactive learning system that enables young children to learn and play at the same time.</p> <p>The company has developed advanced motion sensing technology to engage kids with games and educational contents. The immersive environment in indoor classroom settings facilitates learning.</p> <p>We have sold our technology to many pre-K and K schools in South Korea and are looking to expand into India market.</p>	<p>PRODUCT INFORMATION</p> <p>Playcon Contents "Room"</p> <p>With Playcon, an ordinary classroom turns into an imaginative play classroom.</p> <p>Playcon Contents "Zone"</p> <p>A sports space can be realized for dynamic activity with the content provided.</p>	 <p>K2WebTech</p> <p>www.k2web.co.kr</p>	<p>WHO WE ARE</p> <p>K2WebTech is the no. 1 website development and CMS company in South Korea. The company builds and maintains websites across industries in educational institutions and universities as well as public sectors such as government agencies and the military. Our product, WebTech 7.0 is a tool to develop and manage hundreds of homepages in a short period of time, with a single administrator dashboard and easy migration tools.</p>	<p>TECHNOLOGY</p> <p>K2Web CMS</p> <p>K2Web Wizard K2Web MMS K2Web eCMS</p> <p>Server (OS) Environment Compatible with all OS (Windows, Linux, Unix, etc.)</p> <p>Database Environment Support various commercialized DBMS (Oracle, MS SQL, etc.)</p> <p>Client (End User) Environment Assure compatibility with all devices and browsers (only higher than Internet Explorer 6 Version)</p>
이미지마닝			케이투웹테크		
 <p>ROOTEE</p> <p>Rootee Health</p> <p>We believe we can make more people see the better world</p> <p>www.rooteehealth.com</p>	<p>OUR PRODUCT</p> <p>ELI Solution (EYE Linked Information)</p> <p>Rootee's easy-to-use dashboard enables the patients to check the health of their eyes anywhere, any time on any device.</p> <p>Rootee Health's Traction</p> <ul style="list-style-type: none"> Intellectual Property: 5 patents filed, 3 patents registered in 4 countries and 7 patents will be registered in 10 countries. Pre-Order: A pre-order sales of \$5.4M USD and we offer a partner pricing for pre-order deals before the launch. Artificial Intelligence / Telemedicine: 1 licensed telemedicine platform and 4 AI capabilities opened. We expect to enter the market in North America, India, Vietnam and South Korea. 	<p>VALUE PROPOSITION</p> <ul style="list-style-type: none"> High Grade Accuracy It provides high reliability for interpretation by using AI or Telemedicine solution. Patent & Invention It captures retinal images within 30 seconds for both eyes by shooting with fully automated "Deep Align" method. Face holder / Non-myopic eye imaging The innovative face-holder blocks all external light. No separate dark room is necessary for preventing the light leakage. Indoor / Outdoor for Clinic of All Sizes Non-invasive 300grams portable solution automated procedure and quick test-to-diagnosis turnaround time. Posterior / Anterior Enables imaging of retina and retina. 			
루티헬스			실물사진		

□ 기업별 인도 진출전략 검토 및 수립 컨설팅

○ (일시/장소) '19. 9. 2(월) 13:00 ~ 18:00, The Gain 사무실

○ 주요 내용

- 국내 온라인 멘토링을 통해 작성된 기업별 인도시장 진출전략보고서를 리뷰하고 도출된 인도시장 전략을 수행하기 위한 노하우 전수
- 인도 체류 기간 동안의 목표 성과와 후속 연계 성과 달성방법 논의
- 4박 5일 기업별 일정을 멘토가 확인하고 일정별로 특이사항 및 준비 사항 전달

- 인도 현지 비즈니스 매칭기업 관련 정보를 교환하여 전략적 비즈니스 미팅 준비

< 개별 면담 일정표 >

시간	기업	멘토
13:00 ~ 15:00	루티헬스	TG Subbu
	이미지마이닝	Poornima
	아들람	Dharmik Sai
16:00 ~ 18:00	케이투웹테크	TG Subbu
	이프전자	Dharmik Sai



□ 환영 만찬

- (목적) 참가기업, 멘토, 주관/수행기관 등 참여인력 간 친목 도모
- (일시/장소) '19. 8. 21(금), 19:00~21:00, Woodrose Club
 - * (주소) May Flower Block, Campus, Jagruthi Colony, Ramaiah Garden, JP Nagar 7th Phase, J. P. Nagar, Bengaluru, Karnataka 560078
- (참석자) NIPA, THE GAIN, 선발기업, 멘토 등 30여명



< 기업별 인도시장 진출전략 보고서>

	
<p style="text-align: center;">아돌람</p>	<p style="text-align: center;">이프전자</p>
	
<p style="text-align: center;">루티헬스</p>	<p style="text-align: center;">케이투웹테크</p>
	
<p style="text-align: center;">이미지마닝</p>	<p style="text-align: center;">실물사진</p>

□ 비즈니스 매칭(붙임 기업방문결과 참조)

- (매칭 : 총 30개사 매칭) 국내에서 진행된 현지 전문가(멘토)의 4주간 온라인 멘토링 결과를 바탕으로 매칭한 현지 잠재 고객 기업들과 업무 미팅(각 기업별 최소 5개사 이상 매칭)

< 기업별 현지 기업 매칭 총괄표 >

기업 구분	이프전자	이미지마이닝	케이투웹테크	아들람	루티헬스
1	Silvan Labs	All3Axis (Gokul)	NFaktor	Axis Logistics	Intel
2	RedSoul Enterprises	EduSports	Flyby Tech Ventures	Again Drinks	Villgro
3	Unizen Technologies	Manipal Digital Systems	M.S. Engineering College	WiseWolf	Unitus Ventures
4	SenZopt Controls	Bright Beginnings Montessori School	Siddsoft IT Solutions	5M F&G Trading & Co	Narayana Healthcare
5	Arrow Electronics	Green Pocket School	Kramah Software	Skreem	Cyclops Medtech
6	Asmaitha Wireless	Cradle 2 Crayons School	ACM Certification	-	Cyient
7	-	-	Christ University	-	-
소계	6	6	7	5	6
총계	30개사				

- (매칭 주요 성과) 8건의 상호업무협약(MoU)체결

지원기업명	최종 협력방안	MOU건수	MOU 체결 기업명
이프전자	- 제품 현지화 및 기술 개발 관련 파트너십 체결	1	- Unizen Technologies
이미지마이닝	- 콘텐츠 현지화 및 개발 - 인도 학교에 샘플 납품	1	- All3Axis (Gokul)
아들람	- 최종 상품 소싱 카테고리 정립 - 사업모델 구체화 - 브랜딩 및 마케팅 파트너십 체결	3	- Axis Logistics - Skreem - 5M F&G
케이투웹테크	- 제품 현지화 및 기술 개발 관련 파트너십 체결 - 제품 인증 절차 협의	3	- NFaktor - Kramah Software - ACM Certification
루티헬스	- 제품 프로토타입 테스트 - 제품 임상실험 진행 협의 - 테스트 후 인증 절차 진행 - 투자 협의 진행	0	
총계	8건		

□ 참여기업 간담회

○ (일시) '19. 9. 5(목) 18:00 ~ 20:00

○ (장소) 해금강 한식당

* No. 20, 2nd Floor, Paul Castle, Castle Street, Near Brigade Tower, Ashok Nagar, Bengaluru, Karnataka 560025, India

○ (참석자 : 총 10명) 이승민 수석(NIPA), 김효근 센터장 외 1명 (KIB India), 한경섭 소장, 김혜윤(이상 K2웹테크), 김효영 대표 (EF전자), 하태룡 대표(이미지마이닝), 임인애 대표(아들람 코리아), 김진아 대표 외 1명(유니콘인큐베이터)

○ (주요내용) 참가기업 5개사는 현지 프로그램 및 매칭 기업들에 대한 만족도가 높다고 언급하였으며, 특히 사전에 수요기업에 대한 조사를 통해 희망하는 기업들과 매칭이 되어 향후 인도 진출에 많은 도움이 될 것으로 기대

- 특히, 현지전문수행기관의 적극적인 지원과 노력에 감사를 포함
- 기업별 전략수립을 위한 현지 전문가 멘토링이 국내에서 온라인으로 진행되었는데, 현지에서 멘토링을 진행하는 것이 보다 효율적일 것이라는 의견 제시

□ 일정표

일 시	세 부 내 용	참석자	장소
10:00~11:00	○ 기업별 최종 진출전략 점검	참여기업 4개사*, 멘토	The Gain
11:10~12:00	○ 전체 마무리 회의	참여기업 4개사	The Gain
14:00~19:30	○ 네트워크 이벤트	참여기업등 약 50여명	KIB India

* 참여기업 중 이미지마이닝 하태룡 대표는 타 업무일정으로 9/5 저녁 귀국

□ 기업별 최종 진출전략 점검 및 전체 마무리 회의

- 전담 멘토와의 개별 자문 면담을 통해 기업별 비즈니스 미팅 진행 결과 논의 및 향후 계획 컨설팅

□ 네트워킹 이벤트

- (목적) 수행기관의 해외 투자자·엑셀러레이터 파트너, 현지 유관기관을 대상으로 한 네트워크 장을 마련하여 협력 방안을 논의하고 참여기업 홍보 및 프로그램 성과 공유
- (일시) '19. 9. 6(금) 14:00 ~ 19:30
- (장소) 우리원 KIB 인디아 Lounge
 - * Karnataka, Varthur, Whitefield, Siddapura, Palm Meadows, 17th floor, 66/1, Hobli
- (참석자) 참여기업, 멘토, 수행기업, 잠재 고객·투자사, 현지 진출 한국 기업 등 50여 명

구분	기업명(참석자)
전담기업	NIPA(이승민 수석, 김효근 KIB 인디아 센터장 외 1명)
수행기업	Unicorn Incubator(김진아 대표), THE GAIN(Ms. Poornima 등 8명)
참여기업	이프전자(김효영 대표), 루티헬스(이미영 이사, 정재원 소장), 케이투웹테크(한경섭 소장, 김혜윤), 아돌람 코리아(임인애 대표)
초청기업 (한국)	Christ 대학(김용운 교수), 픽셀디스플레이(조현수 이사), 고평자(옥민우 부장), 밸런스하어로, 태그하이브, 포리얼, 맥파이테크, 강앤박메디컬, 우리은행 체너지점(황성주 과장)
초청기업 (인도)	Startup Xseed(Mr. B.V. Naidu 외 2명), Pratham Education Foundation, Pulz Electronics, SOURCEONE, Myovatec Surgical Systems, ICICI, Novojuris(Vasundhara Bhatia, Jasleen Kaur), Sojitz India Private Limited(Hidemi Kuwahara), Creative Insights(Aravind Pai), Ascendas Singbridge(Ankit Tyagi, Varuna Tiwari), Unizen Technologies(Gurudev Goud)

○ 세부 일정

시 간	세부내용	비 고
16:00 ~ 16:30	· MoU Signing Ceremonies (MoU 8건 체결)	K2웹테크 : 3건 아돌람코리아 : 3건 EF전자 : 1건 이미지마케팅 : 1건
16:30 ~ 16:45	· 인사말 및 행사안내	THE GAIN Ms. Poornima
16:40 ~ 16:45	· NIPA 인사말	NIPA 이승민 수석
16:45 ~ 16:50	· 현지 프로그램 영상 상영	
17:00 ~ 17:40	· 기업 소개	참가기업 5개사
17:40 ~ 18:00	· 종료식 초대 말씀	Dr. Krishna Mikkilineni
18:00 ~ 18:20	· 맺음말 및 인사	B.V. Naidu, Mr. Dharmik Sai
18:20 ~ 18:30	· 기념 촬영	쏠 참가자
18:30 ~ 19:30	· 네트워킹 리셉션	쏠 참가자



< 네트워킹 이벤트 DM >



<전체 참가자 사진>



< K2웹테크 >



< EF전자 >



< 루티헬스 >



< 아돌람 코리아 >



< 네트워킹 이벤트 현장 >

III 결과 및 향후 추진 일정

□ 현지프로그램 운영 결과 및 개선점

- 참가 기업 모두 프로그램에 대한 만족도가 매우 높음'
- 본 프로그램 이후에도 지속적인 멘토/컨설팅 관계를 유지할 예정이며 업무협약을 체결한 인도 기업들과 조속한 후속 절차 진행 계획
- 현지시장 진출전략 수립을 위한 현지 전문가의 멘토링이 온라인으로 국내에서 이루어졌는데, 이를 현지에 방문하여 1주간 멘토링과 교육을 시행하고, 매칭은 2차 방문시에 진행하면 보다 효율적이라는 의견 제시
- 기업 방문 매칭과 교육 프로그램이 혼재되어 있어 시간배정 등에 어려움 존재
- 출장경비를 기업이 부담하고 있어 2번의 국외출장이 기업에 부담이 되지 않다면 2차례 방문을 통해 교육/F2F멘토링과 기업매칭으로 구분하여 시행하는 것도 바람직하다고 판단됨
- 특히, 일본, 동남아시아의 경우 충분히 적용가능하다고 판단됨
- 진출 성공가능성이 높은 기업을 선정하기 위해, 국가를 먼저 지정하지 않고, 지원하는 기업이 희망국가를 기재하고 다수의 기업이 희망하는 국가를 선정하는 경우, 기업 지원을 제고 및 기업의 수요를 반영할 수 있다고 판단되므로 차년도 계획에 반영 고려

□ 향후 추진 일정

- 11. 30 : 사업종료
- 12월 초 : 정산 및 잔금 지급
- 12월 중순 : 성과보고회 개최